

COMO FORMAR MEU PREÇO?

ENTENDENDO CUSTOS

Os custos são formados basicamente por parte do valor pago pelo fornecedor, incluindo todas as despesas com a logística da compra, como fretes e seguros. Os impostos também devem ser considerados na compra do produto e vistos com cuidado. Alguns como ICMS, PIS E COFINS podem gerar créditos e não devem ser incorporados no custo. Já valores como IPI, são destacados na nota e podem ser acumulados nos custos dos produtos adquiridos.

VEJAMOS UM EXEMPLO:

O Supermercado "Tudo de Bom" recebeu a nota fiscal de uma mercadoria nas seguintes condições:

DESCRIÇÃO	VALOR
Valor dos Produtos sem IPI	200,00
IPI	20,00
Valor Total da Nota Fiscal	220,00
ICMS, PIS E Cofins (não cumulativos)	14,00

Nesse caso o custo a ser considerado na formação do preço será de:

$$R\$ 220,00 - 14,00 = R\$ 206,00$$

Os impostos não cumulativos geram créditos que serão compensados no futuro.

MAS ATENÇÃO!

Para empresas optantes pelo regime do SIMPLES, não há crédito fiscal em nenhuma hipótese.

ENTENDENDO DESPESAS

As despesas são os demais gastos com o negócio, necessários para o seu funcionamento e manutenção no mercado. As principais despesas podem ser consideradas gastos com manutenção do ponto de venda como alugueis, energia elétrica, água, salários, encargos, comissões, pró-labore, contador e outros.

FORMANDO O PREÇO DO PRODUTO

Conhecendo todos os componentes do preço, podemos fazer o cálculo, e a partir do custo conhecer o preço final a ser praticado no mercado. Lógico que considerando a sua competitividade diante da concorrência, afinal o produto precisa vender! Voltamos ao exemplo do Supermercado "Tudo de Bom". Na nota anterior, o valor total corresponde a 10 unidades do mesmo produto. O valor unitário portanto será de:

$$R\$206,00/10 = R\$ 20,60 \text{ POR UNIDADE DE PRODUTO.}$$

Seguem outros valores associados a sua operação:

DESCRIÇÃO	VALOR OU PERCENTUAL
Despesas Fixas Mensais	R\$ 40.000,00
Comissões sobre vendas	5% das vendas
Lucro sobre vendas	10% das vendas
Impostos sobre vendas	12% das vendas

RATEIO DAS DESPESAS FIXAS

Sabendo que o Supermercado apresenta média de vendas mensais iguais a R\$ 200.000,00, os gastos apresentados na forma de unidade monetária podem ser convertidos em percentuais:

DESCRIÇÃO	PERCENTUAL DE VENDAS
Despesas Fixas Mensais	$40.000/200.000 = 20\%$

$$PV = \frac{20,60}{100\%} - (17\% + 20\% + 20\%)$$

$$\frac{20,60}{100\%} - 57\%$$

$$\frac{20,60}{0,43} = R\$ 47,90$$

(convertidos em reais)

TAXA DE MARCAÇÃO

Podemos fazer o cálculo do preço também com uma taxa de marcação, que corresponde ao fator: $1/(1 - \text{soma dos custos, despesas e margem de lucro})$.

Para o Supermercado "Tudo de Bom" a taxa de marcação seria:	$\frac{1}{1 - 0,57} = 2,325581$ aproximadamente	Se multiplicamos a taxa pelo custo, achamos o Preço de Venda:	$2,325581 \times 20,60 = R\$ 47,90$
---	--	---	-------------------------------------

O Supermercado "Tudo de Bom" calculou o preço com margem de lucro desejada no produto de 20%, porém é preciso saber se o preço estabelecido será absorvido pelo mercado ou se ajustes serão necessários para adequá-lo. Afinal, quem dita preço é o mercado!

Falar em preços é, ao mesmo tempo, analisar custos e estudar o mercado onde o nosso produto/serviço está inserido. Afinal, o produto/serviço sempre estará limitado ao valor que o cliente irá atribuir a ele.

Algumas técnicas são utilizadas para formar preços e conhecer as margens por produto. Aqui vamos conhecer algumas delas.

COMPONENTES DO PREÇO

CUSTOS	Gastos produtivos e incorporados no produto. Ex: custo de aquisição da mercadoria ou serviço.
DESPESAS	Gastos comerciais, administrativos ou financeiros. Ex: aluguel, contador, salários, encargos.
IMPOSTOS	Tributos incidentes sobre o preço: Ex: PIS, COFINS, ICMS, CSLL, ISS.
LUCROS	Resultado desejado para a empresa.

OS CUSTOS E DESPESAS AINDA PODEM SER CLASSIFICADOS COMO FIXOS E VARIÁVEIS:

Os VARIÁVEIS mudam conforme o volume de venda/produção. Se os produtos deixam de ser produzidos ou vendidos estes gastos deixam de existir.

Os FIXOS não variam conforme volume de venda ou produção, eles ocorrem de qualquer maneira.